

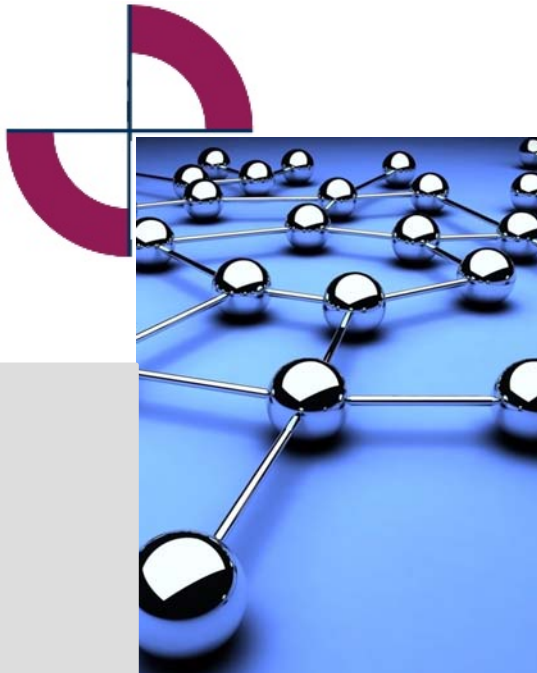
# Training

## Führen in der Sandwich-Position

Im Spannungsfeld zwischen Integration  
und Selbstbehauptung authentisch und  
nachhaltig führen



**Führungskräfte- &  
Vertriebstrainerin  
Business Coach**



# Training

## Ihr Nutzen

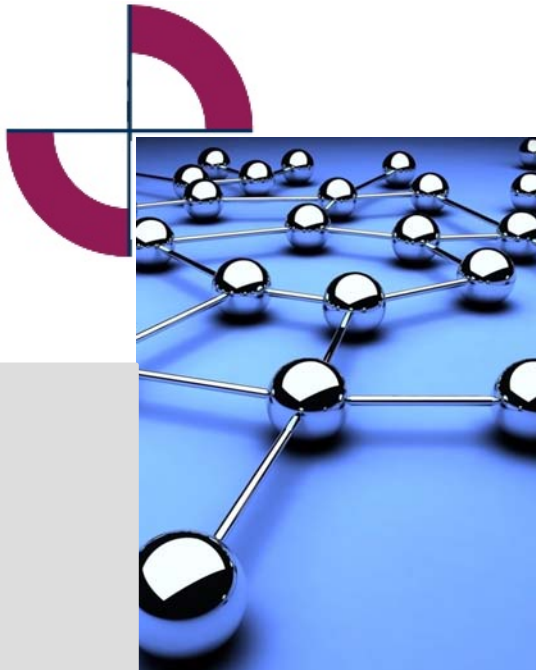
Eine professionelle Führungskraft kennt die Methoden, Mechanismen und Strategien, ihre eigene Persönlichkeit gewinnbringend einzusetzen.

Sie muss sich durchsetzen können und darf den zwischenmenschlichen Kontakt nicht verlieren, der für ein motivierendes Klima im Unternehmen und im Team so wichtig ist.

Jeder entwickelt dabei aufgrund seiner Persönlichkeitsstrukturen einen ganz eigenen Führungsstil. Diesen Stil gilt es, situationsgerecht immer wieder anzupassen.

Eine solche Flexibilität zu entwickeln, hängt entscheidend von der Bereitschaft ab, souverän mit den eigenen Programmen und Mustern umzugehen. Sie kommen Ihren inneren Skripten und Programmen auf die Spur und setzen sie für sich und Ihr Unternehmen nutzbringend ein.

Damit können Sie eine bessere Balance zwischen den Erwartungen des beruflichen Umfeldes an ihre Führungsrolle und den eigenen Werten, Einstellungen und Zielen herstellen.



# Training

## Ziele und Inhalte

### **Der Blick nach Innen**

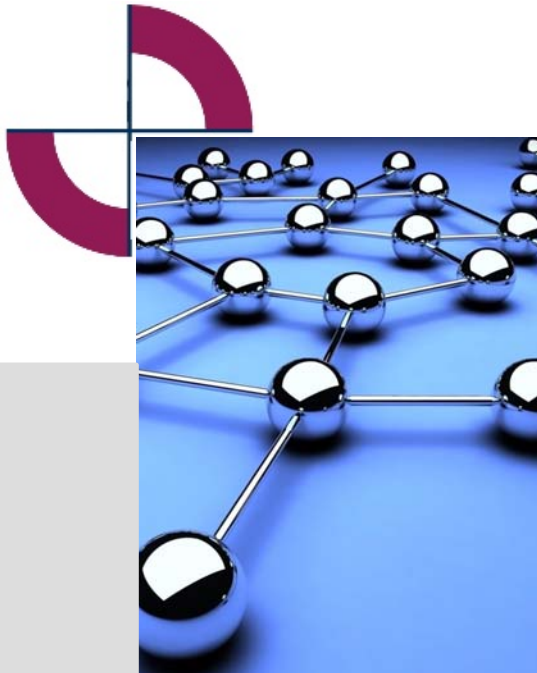
- Sie setzen Ihre Persönlichkeit gewinnbringend ein und agieren auch in Konfliktsituationen führungsstark und verbindlich
- Wie hängen eigene Persönlichkeit und Führungsstil zusammen?
- Wie funktioniert Motivation bei Ihnen selbst und bei anderen?
- Das Wirken von Skripten auf eine Führungskraft
- Die Bedeutung der Dynamik des Drama-Dreiecks
- So steigern Sie Ihre Überzeugungskraft

### **Die unterschiedlichen Erwartungen an die Führungsrolle meistern**

- Sie beleuchten Ihren Führungsstil und Ihre Feedbackkultur, um das Engagement Ihrer Mitarbeiter zu steigern und Potenziale nutzbar zu machen.
- Sie trainieren, motivierende Gesprächsstrukturen aufzubauen

### **Kränkungsstrukturen erkennen und behandeln**

- Was Kränkungen bei Ihnen selbst und im Unternehmen bewirken?
- Lernen Sie, demotivierende Strukturen im Team zu erkennen und damit umzugehen



# Training

## Die Zielgruppe

Führungskräfte und Führungskräftenachwuchs, die authentisch und nachhaltig führen wollen.

## Methoden

Praxisorientiertes, führungsrelevantes Präsenztraining: Einzel- und Gruppenarbeit, Rollentrainings, Diskussion von Praxis- und Best-Practice-Beispielen, Erfahrungsaustausch, Trainer-Input, individuelles Feedback, Selbstreflexion

## Inhouse-Training

## Teilnehmerzahl

## Dauer

Maximal 12 Personen

2 Tage

## Seminar-Ort

## Termin

Wird durch den Kunden festgelegt

Nach Absprache



---

## Referenzunternehmen

- AOK – die Gesundheitskasse Bayern
- Barthelmess
- CIP GmbH
- Colt Telekom GmbH
- Commerzbank AG
- Deutsche Bank AG
- DSE GmbH
- Fraunhofer IWU
- GEFA Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH
- GRUNDIG AKADEMIE
- Haufe Akademie
- ias academy
- IME-Seminare
- IKK Südwest
- LBS Wohnbau AG
- Leoni AG
- Non-Profit-Organisationen
- Raiffeisen- und Volksbanken
- R+V Versicherung AG
- Roche Diagnostics Deutschland GmbH
- Sparkassensektor
- Stadtverwaltungen
- Steuerberater/Wirtschaftsprüfer
- WISO-Führungskräfteakademie



---

## Referenzprojekte

- **Führungstraining/Führungskräfteentwicklung:**  
Langjährige Erfahrung mit unterschiedlichen Themen der Führungsarbeit (offen und Inhouse), Unterstützung durch Beratung, Konzeption und Durchführung von Trainings, Begleitung am Arbeitsplatz durch ToJ oder Coaching, ggf. Teamworkshops
- **Neu in Führung und Vom Kollegen zum Vorgesetzten:** Im offenen Seminar und Inhouse, Konzeption, Training und Coaching
- **Frauen und Führung - die erfolgreiche weibliche Führungskraft:**  
Seminar-konzeption, Training, Expertenberatung und Coaching (unterschiedliche Branchen, offene Seminare und Inhouse)



---

## Referenzprojekte

- **Seminarreihe Talent Management:**  
Mitentwicklung einer Inhouse-Seminarreihe, Training von verschiedenen Modulen, Begleitung durch Coaching und Training on the job (Krankenkassen, Banken, Immobilien- und Baubranche, uvm.)
- **Die Führungskraft als Vertriebscoach und Coaching-Kompetenz:** Konzeption, Trainingsprogramme, Workshops, Einzelcoachings für Führungskräfte im Dienstleistungsvertrieb
- **Konfliktmanagement für Führungskräfte:** Bestandsaufnahme, Konzeption, Training, Coaching (Banken, Krankenkassen, Steuerkanzleien), ggf. Praxisbegleitung (offene Seminare, Inhouse)
- **Einführung neuer Führungsinstrumente:** z. B. Führen mit Zielen und Mitarbeiter-Jahresgespräch, neues Beurteilungssystem: Beratung, Trainingskonzeption und -durchführung, Coaching



## Die Trainerin

Doris Stein-Dobrinski ist gefragte Führungskräftetrainerin, Management Consultant, Führungskräfteentwicklerin, Wirtschaftsmediatorin und Business Coach. Sie verfügt über Know-how aus 20 Jahren Beratung, Training und Coaching sowie über Praxiserfahrung in Vertrieb und in der Führung in unterschiedlichen Branchen. Zu ihren Kunden zählen sowohl Dax-Konzerne (Commerzbank AG, Deutsche Bank AG, Siemens AG) als auch mittelständische Unternehmen und Non-Profit-Organisationen. Schwerpunkt ist dabei die Dienstleistungsbranche, z. B. Banken, (Kranken)-Versicherungen, IT, Beratungsunternehmen, Medizintechnik, die Immobilienwirtschaft u.v.m.

Sie erleben aktivierende praxisnahe Trainings auf der Basis neuester Erkenntnisse und Sie erhalten wertvolle Tipps, die Sie in Ihren Führungsaktivitäten unmittelbar nach vorne bringen – bei Bedarf auch in Englisch.

### **Kontakt:**

Doris Stein-Dobrinski  
Gartenstraße 34  
91091 Großenseebach

fon: +49 (0)9 135 – 735 87 77  
mobil: +49 (0)1 72 – 8 94 54 43  
Internet: [www.doris-stein-dobrinski.de](http://www.doris-stein-dobrinski.de)  
E-Mail: [mail@doris-stein-dobrinski.de](mailto:mail@doris-stein-dobrinski.de)